17. Examine the basis of segmentation.
சந்தைபிரிப்பின் அடிப்படைகளை விளக்குக.

18. Criticize steps involved in new product development.
புதிய பொருளை தயாரித்தலின் படிநிலைகளை விமர்சிக்கவும்.

19. List out the factors influencing pricing decisions.
விலையை தீர்மானிக்கும் காரணிகளை வரிசைப்படுத்துக.

20. Identify the principles of personal selling.
தனிப்பட்ட விற்பனையின் கொள்கைகளை அடையாளப்படுத்தவும்.

APRIL/MAY 2023

CBA51 — MARKETING MANAGEMENT

Time : Three hours Maximum : 75 marks

SECTION A — (10 × 2 = 20 marks)

Answer ALL questions.

1. What is Marketing?
சந்தையிடுதல் என்றால் என்ன?

2. What is Marketing Mix?
சந்தையிடுதலின் கலவை என்றால் என்ன?

3. Define Buyer Behaviour.
வாங்குபவரின் நடத்தை வரையறு.

4. Define Targeting.
சந்தை குறிவைத்தல் வரையறு.

5. What is sales forecasting?
விற்பனை முன்கணிப்பு என்றால் என்ன?

6. Define packaging.
பொதிகட்டுதல் வரையறு.

7. What is price?
விலை என்றால் என்ன?

8. What is Direct Selling?
நேரடி விற்பனை என்றால் என்ன?

9. What is Sales promotion?
விற்பனை உயர்வு என்றால் என்ன?

10. Define website evaluation
வலைதள மதிப்பீடு வரையறு.

SECTION B — (5 × 5 = 25 marks)

Answer ALL questions.

11. (a) Explain the concepts of marketing mix.
சந்தைப்படுத்துதலின் கலவையின் கருத்துப்படிவத்தினை விளக்குக.

Or

(b) Summarize the approaches of marketing.
சந்தையிடுதலின் அணுகுமுறைகளை சுருக்கமாக கூறவும்.

12. (a) Illustrate buyer behaviour model.
வாங்கும் நடத்தை மாதிரியை விளக்கவும்.

Or

(b) Write a brief outline about need of segmentation.
சந்தைபிரிவின் தேவை பற்றி ஒரு சுருக்கமான விளக்கத்தை எழுதுங்கள்.

13. (a) Identify the characteristics of product.
பொருளின் பண்புகளை விளக்குக.

Or

(b) Identify the product Life cycle.
பொருள் வாழ்க்கை சுழற்சி நிலையினை காண்க.

14. (a) List out the pricing policies.
விலைக்கொள்கைகளை வரிசைப்படுத்துக.

Or

(b) Simplify various kinds of marketing channel.
பல்வேறு வகையான சந்தைப்படுத்துதல் வழங்கல் வழிகளை சுருக்கவும்.

15. (a) Analyze the role of advertising.
விளம்பரத்தின் பங்கு பற்றி பகுப்பாய்வு செய்யவும்.

Or

(b) Identify the limitation of online media.
ஆன்லைன் ஊடகங்களின் வரம்பை காண்க.

SECTION C — (3 × 10 = 30 marks)

Answer any THREE questions.

16. Analyse the relationships of marketing with other functional area.
சந்தையிடுதல் தொடர்பான செயல்பாட்டு பகுதியின் உறவினை ஆய்வு செய்க.